Eliminați balastul costisitor

On Iunie 30, 2009

Învață să percepi calitatea cea mai înaltă a unui om, fără să te pierzi în lumea lui proprie.

În primul an de facultate am avut un coleg extraordinar, dar nu extraordinar în sensul bun al cuvântului. Era mai degrabă un farsor, adică o persoană care știe să-i păcălească pe oameni și să se folosească de ei ca să obțină diverse avantaje.

La sfârșit de săptămână obișnuiam să merg cu colegii de grupă într-un club din oraș. Nu am putut să nu observ un lucru destul de evident la colegul nostru. De fiecare dată când ne întâlneam, el obișnuia să-și scoată portmoneul și să ne arate câți bani are la el: 1.000 de euro. Tot timpul avea la el o grămadă de bani.

Dar știi ce este cu adevărat amuzant? Niciodată, dar niciodată, el nu și-a achitat consumația, și asta deoarece întotdeauna se ofereau unii colegi să-i facă cinste. Aceștia din urmă s-au pierdut în lumea lui, fără să perceapă adevăratul lui caracter.

Şi uite așa se face că colegul nostru, care avea atâția bani la el și pe deasupra și o mașină decapotabilă, se distra bine mersi pe spinarea altora.

Leadership: Extinzi circumstanțele unei forme de răspuns la adresa unei aparențe care-ți conferă calitatea de învins, sau restrângi cauza unei manifestări care tinde să devină acceptarea unei oferte?

Cred ca morala este aceasta: oamenii „descurcăreți" știu să profite de pe urma celor naivi și ușor de manipulat. Ești suficient de orgolios și complexat ca să fii ușor de manipulat? Te pierzi în lumea speculanților?

Iată ce face diferența dintre oamenii: unii dau și nu primesc nimic în schimb, în timp ce alții, cu reale calități de manipulator iau și niciodată nu se satură.

În leadership se pune preț pe existența realității care bate aparența. Nu poți să-ți atingi potențialul atâta vreme cât îți folosești calitățile într-un mod greșit, care le degradează. Așa cum niște broșuri și lozinci ademenitoare nu vor putea ascunde niciodată o conducere incompetentă, tot așa și calitățile tale negative vor ieși la iveală chiar dacă sunt mascate de puterea ta de influență.

Tu te mândrești cu calitățile tale? Ele pot confirma că ești de încredere? Până când?

A fi de acord cu calitățile pe care le afișează oamenii înseamnă să sprijini cauza unei manifestări care tinde să devină acceptarea unei oferte pe care nu o poți refuza. Forma ta de răspuns ar trebui să îmbrace haine imprevizibilității, a exigenței și prudenței, astfel încât rolul pe care îl joci într-o împrejurare să nu fie cel de om învins de aparențe.

Leadership: Îți susții forța de a împinge lucrurile până într-acolo încât să iei considerare posibilitatea de a nu-ți însuși o atenție care exprimă farmec și bunăvoință?

În foarte multe companii există astfel de indivizi, precum fostul meu coleg, care, cu o ușurință de nedescris, obțin totul pe de-a gata - salarii mari, beneficii, etc - cu toate că, în realitate, nu fac absolut nimic, nu-și aduc în niciun fel contribuția la dezvoltarea companiei, la realizarea unor obiective de interes deosebit și nu se implică practic deloc în proiectele desfășurate. Ci își petrec mai bine de 90% din timp în fața calculatorului nefăcând nimic productiv sau plimbându-se dintr-un loc în altul fără rost. Practic ei sunt plătiți pentru munca prestată de ceilalți angajați.

Astfel de oameni nu sunt greu de depistat, toată lumea îi observă, toată lumea îi cunoaște, însă nimeni nu face nimic, nimeni nu ia nicio măsură, iar ei se bucură mereu de o „vacanță" prelungită. Şi este destul de clar cine are cel mai mult de pierdut, compania. Te ferești de oamenii cu care ai numai de pierdut?

Un om cu gândire matură împinge lucrurile până într-acolo încât să recunoască o imagine care nu prezintă o proiecție perfectă a modelului care se mândrește cu realizări peste așteptări. El ia considerare posibilitatea de a nu-și însuși o atenție care exprimă farmec și bunăvoință, în termeni de refuzare a unei realități pe care o consideră mult prea generoasă pentru sine.

Atunci când un om își afișează prea multe însușiri pozitive, ar trebui să bată la ochi ca ceva nu este chiar în ordine cu el.

Leadership: Faci dovada existenței unui motiv de respingere a recunoașterii unei valori de care unele persoane profită, fară să te transformi tu însuți într-un magnet pentru "prostălăi" ?

În perioada rece, de iarnă în mod special, atunci când organismul uman este mai slăbit, eventual cu o deficiență de vitamine, virușii găsesc o poartă deschisă în sistemul imunitar al organismului.

O persoană care nu are nimic de oferit companiei reprezintă o risipă de bani. E ca un virus care găsește o poartă deschisă în sistemul imunitar al leadershipului celui care conduce compania. Lași o poartă deschisă pentru viruși?

Tu ai permite să existe în compania sa astfel de *„ viruși și paraziți "*? Ce leacuri trebuie să folosești pentru a preveni apariția lor?

Ca să se dezvolte, o companie are nevoie de oameni serioși și capabili să producă profit, nu pierderi. În cazul în care un angajat nu dovedește seriozitate totală, mai ales după ce au fost investiți atâția bani și atâta timp în pregătirea și perfecționarea lui, el trebuie îndepărtat imediat din companie pentru că reprezintă un balast costisitor.

Singura valoare de care unii oameni pot profita de pe urma ta, în confruntarea cu timpul pe care li-l acorzi, este respectul pe care nu-l meriți din cauza bunăvoinței pe care o arăți mereu față de ei.

Concluzie: O companie nu poate ajunge la un nivel de dezvoltare ridicat dacă nu are în componența ei oameni de valoare, însă poate avea numai de pierdut dacă are angajați neserioși și speculanți. Prin urmare, ca manager trebuie să angajezi oameni foarte buni, care au potențial si sunt capabili să facă o treabă excelentă, și să te debarasezi cât mai rapid de cei ce nu-și au rostul în companie.

Învață să percepi calitățile cele mai importante ale oamenilor (mai ales calitățile lor negative), fără să te pierzi în lumea lor proprie – altfel vei avea doar de pierdut.

Source: https://neculaifantanaru.com/eliminati-balastul-costisitor.html